Basel, den 4. August 1934 XXXIV. Jahrgang / No. 31

# Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-12 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 15.— per Jahr, Fr. 8.— per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.

Redaktion: Dr. HENRY FAUCHERRE. Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel. Für denselben Dr. Oscar Schär

**Inhalt:** Führende Gedanken. — Erfreuliche Ergebnisse der Zusammenarbeit von organisierten Konsumenten und Produzenten. — Die Notwendigkeit eines genossenschaftlichen Ideals und das Führertum — Jahresabschlüsse von Verbandsvereinen. — „Kampf"? Ja — aber mit Anstand." — 25 Jahre der VDP. Grosseinkaufsgesellschaft der Genossenschaften in Prag. — Der Genossenschaftsgedanke lebt! — Volkswirtschaft. — Kurze Wirtschafts-Nachrichten. — Aus der Praxis. — Landwirtschaftliches Genossenschaftswesen. — Bibliographie. — Feuilleton: Die „Göc-Jungen" in Oesterreich.

## Führende Gedanken

### Der Fluch der Arbeitslosigkeit.

Es genügt nicht, dass nur die Not gelindert wird. Viel dringender sind durchgreifende Massnahmen, welche die Wiederholung eines solchen wirtschaftlichen Niederganges unmöglich machen oder wenigstens Abhilfe gegen die schlimmsten Nöte schaffen, die aus der Arbeitslosigkeit entstehen. Bis vor kurzem ist unserem Lande eine Periode unvergleichlichen Wohlergehens beschieden gewesen. Der Reichtum hat sich verdoppelt. In materieller Hinsicht sind wir das reichste Volk der Erde. Wir haben einen Überschuss an Geld, an Gütern aller Art, an Lebensmitteln, tatsächlich an allem, was nötig ist, um allen Bewohnern ein angenehmes und glückliches Leben zu verschaffen. Und doch sind bei diesem Überfluss Millionen unserer Mitbürger zur Erhaltung ihrer Existenz auf die Wohltätigkeit der Nachbarn angewiesen. Dieser ungesunde Zustand zwingt zu der Annahme, dass in unserem sozialen und wirtschaftlichen System, welches inmitten eines ungeheuren Überflusses an Gütern Millionen von Menschen in unverschuldete bittere Armut und Not hineinstösst, etwas Grundlegendes nicht in Ordnung ist. Die ernste Betrachtung der Dinge legt die Schlussfolgerung nahe, dass eine gerechtere Verteilung des Reichtums für jede wirkliche und dauernde Wohlfahrt der Menschheit unerlässlich ist. Ganz besonders glauben wir, dass jeder Mensch zum vollen Genuss seiner Arbeit berechtigt ist, und dass niemand das Recht hat, sein Brot vom Schweiss des Angesichts eines anderen zu essen.

Aus einer Resolution amerikanischer Methodisten-Bischöfe im Jahre 1931.

Keinem Lande kann es wohlergehen, wenn nur die eine Hälfte der Bevölkerung gut verdient und die andere Hälfte bankrott ist. Wir müssen darnach trachten, dass jedermann ein erträgliches Einkommen hat. Präsident Roosevelt.

Kein Versuch darf unterbleiben, alle an dem Produktionsprozess beteiligten Menschen zu verständnisvoller Zusammenarbeit zu vereinigen und dem arbeitenden Menschen das grösstmögliche Maß von Freude an seiner Arbeit zu verschaffen.

Post-Zeitschrift.

Eine grosse kollektive Anstrengung ist notwendig. Wir müssen von der Tatsache der Arbeitslosigkeit erschüttert sein. Prof. Paul Keller.

## Erfreuliche Ergebnisse der Zusammenarbeit von organisierten Konsumenten und Produzenten.

Die in den letzten Jahren Tatsache gewordene engere Zusammenarbeit zwischen Konsumenten- und landwirtschaftlichen Produzentenorganisationen hat auf verschiedenen Gebieten gute Früchte getragen. Besonders interessant sind in diesem Zusammenhang die Entstehung der Milchzentrale Malmö in Schweden und die Gründung eines gemischten Unternehmens zwischen der Genfer Konsumgenossenschaft und dem dortigen Verband der Molkereigenossenschaften. Da beide Unternehmen die Milchvermittlung betreffen, bietet eine Gegenüberstellung der Lösung von Malmö und derjenigen von Genf einen besonderen Reiz. In der vorliegenden Nummer des «Schweiz. Konsumverein» veröffentlichen wir die Genfer Vereinbarung, um dann in einer der nächsten Nummern das Abkommen von Malmö folgen zu lassen. Die Ergebnisse der beiden Untersuchungen bringen wir so zum Abdruck, wie sie uns vom Internationalen Arbeitsamt mitgeteilt worden sind.

### Gründung eines gemischten Unternehmens zwischen der Konsumgenossenschaft und dem Verband der Molkereigenossenschaften in Genf.

#### I. Ursprung der Vereinbarung.

1. Die genossenschaftliche Bewegung wird in Stadt und Kanton Genf hauptsächlich durch zwei grosse Organisationen vertreten:

a) die *Société coopérative suisse de consommation* (S. C. S. C.) (Schweizerischer Konsumver-

ein), die im Jahre 1868 gegründet worden ist und ungefähr 20,000 Mitglieder zählt;

b) durch die *Laiteries réunies* (L. R.) (Vereinigte Molkereien), eine Organisation zweiten Grades, die aus dem Zusammenschluss mehrerer bereits vorher bestehender Verbände, von denen der älteste bis zum Jahre 1889 zurückreicht, hervorgegangen ist. In den L. R. sind ländliche Ortsvereinigungen mit insgesamt 2150 Landwirtschaften, die zusammen ungefähr 12,600 Milchkühe besitzen, zusammengeschlossen.

2. Ausser ihren Abteilungen für Kolonialwaren, Nahrungsmittel, Textil- und Schuhwaren sowie für Backwaren hat sich die S. C. S. C. seit 1907 eine Abteilung für Milch und Milcherzeugnisse angegliedert; sie erhält die Milch von mehreren nicht organisatorisch zusammengeschlossenen ländlichen Genossenschaften. Dieser neue Betätigungszweig umfasst: 1. eine Zentralstelle für die Behandlung der Milch und die Herstellung der Milcherzeugnisse, 2. eine Verteilungsstelle für die Hausbelieferung mit Milch und Milcherzeugnissen, die am 30. Juni 1933 48 Lieferburschen beschäftigte, 3. 12 Verkaufsstellen, die hauptsächlich Milch und Milcherzeugnisse verkauften und nur nebenbei auch Wurstwaren, Eier und gewisse Erzeugnisse des Kolonialwaren- und Nahrungsmittelhandels. Ausserdem ist auch weiterhin in den 47 allgemeinen Konsumläden Butter und Käse abgegeben worden.

Die L. R. haben ihrerseits auch einen Zentralbetrieb für die Behandlung der Milch und die Herstellung der Molkereierzeugnisse eingerichtet. Sie sahen sich ausserdem veranlasst, einige Schweineställe und einen Betrieb für die Herstellung von Frisch- und Dauerfleischwaren einzurichten. Die L. R. waren auch mit den Verbrauchern unmittelbar in Verbindung getreten: 1. durch die Hausbelieferung mit Milch und Milcherzeugnissen, die durch 34 Lieferburschen erfolgte, 2. durch 64 Kleinverkaufsstellen für dieselben Erzeugnisse sowie für Fleischwaren, Eier und eine Reihe von Kolonialwaren und Nahrungsmitteln im allgemeinen.

3. Die beiden grossen genossenschaftlichen Organisationen des Kantons Genf hatten somit voneinander unabhängig und in gewissem Umfang gegeneinander im Falle der einen Organisation die vertikale Gliederung des Absatzes von den vereinigten Erzeugern bis zum letzten Verbraucher und im Falle der anderen Organisation die Gliederung in umgekehrter Richtung von den zusammengeschlossenen Verbrauchern bis zu den ländlichen Vereinigungen verwirklicht. Diese Lage führte naturgemäss zwischen den beiden Organisationen und ihren Leitern zu einem Zustand dauernden Missbehagens und Konkurrenz. Die Folge war insbesondere, dass auf dem Lande die Beziehungen des Konsumvereins mit gewissen ländlichen Vereinigungen den Anschluss dieser Vereinigungen an den Verband der Molkereigenossenschaften verzögerten, während in der Stadt beide Organisationen sich veranlasst sahen, neue, einander benachbarte und konkurrierende Verkaufsstellen zu errichten.

4. Zwecks Ueberwindung dieses Zustandes wurden bereits 1919 Verhandlungen eingeleitet, die auf verschiedenen Grundlagen beruhten, aber vorerst erfolglos blieben. Erst seit 1930 konnten neue Verhandlungen ohne wesentliche Unterbrechungen auf folgender Grundlage geführt werden: 1. die Ausserbetriebsetzung der konsumgenossenschaftlichen Zentralstelle für Milcherzeugnisse, 2. die gemeinsame Durchführung der Hausbelieferung und der Belieferung der konkurrierenden Verkaufsstellen beider Organisationen, unter Verteilung des daraus fliessenden Reingewinnes im Verhältnis zum Reingewinn, den jede der beiden Organisationen im Laufe der letzten drei Jahre aus diesen Betriebszweigen zu verzeichnen hatte, 3. die ausschliessliche Belieferung mit Milch, Milcherzeugnissen, Eiern und Wurstwaren durch die L. R. und die ausschliessliche Belieferung mit den in den Verkaufsstellen sonst feilgebotenen Waren durch die S. C. S. C. Diese Vereinbarung ist nach ihrer vollständigen Ausgestaltung endgültig angenommen worden und am 1. Juli 1933 in Kraft getreten.

## II. Die Bedingungen der Vereinbarung.

5. Nach dem Wortlaut der Vereinbarung sind die S. C. S. C. und die L. R.

«in der Erwägung: a) dass es im Interesse der von ihnen vertretenen Kreise und der Bevölkerung im allgemeinen liegt, zu einer engen Zusammenarbeit zu gelangen und dem gemeinsamen genossenschaftlichen Charakter praktischen Ausdruck zu geben, b) dass im gleichen Interesse beide Organisationen bestrebt sein müssen, die ländlichen Erzeugnisse auf dem Wege vom bäuerlichen Betrieb bis zum Verbraucher unter den günstigsten Bedingungen zu sammeln, zu behandeln und zu verteilen,

übereingekommen: a) die Warenverteilung, die gegenwärtig durch ihre Lieferburschen und in gewissen Verkaufsstellen erfolgt, in «gemeinsamer Geschäftsführung» zu betreiben, b) diese «Gemeinsame Geschäftsführung» der *Union laitière S. A.* (U. L.) (Molkereiverband A. G.) zu übertragen. Die Bedingungen dieses Auftrages sowie die besonderen Bestimmungen und der Umfang der gemeinsamen Geschäftsführung sind in dem mit der U. L. abzuschliessenden Geschäftsführungsvertrag festzusetzen.»

Wie vorstehend angegeben, ist mit der «Gemeinsamen Geschäftsführung» eine besondere Gesellschaft betraut. Die Bildung und die Aufgaben dieser Gesellschaft werden nachstehend dargestellt.

### a) Bildung der U. L. und Grundlagen der ihr übertragenen Geschäftsführung.

6. Die «*Union laitière*» wurde mit einem Stammkapital von Fr. 100,000.— gebildet, das zu gleichen Teilen von den beiden Gründerorganisationen gezeichnet worden ist. Diese beiden Organisationen haben ausserdem der U. L. leihweise gegen 5 v. H. jährlich die Einrichtungen, das Material und die sonstigen Aktivposten der Hausbelieferungs- und Verkaufsstellen, deren gemeinsamer Betrieb auf die U. L. übergegangen ist, überlassen.

Die «Gemeinsame Geschäftsführung» erstreckte sich von Anfang an auf die Hausbelieferung, für die 84 Lieferburschen zur Verfügung standen, und auf 76 Verkaufsstellen.

Das Personal ist zu den Bedingungen beibehalten worden, die in den mit der S. C. S. C. und den L. R. abgeschlossenen Arbeitsverträgen und Kollektivverträgen festgesetzt sind. Im übrigen galt als ausdrücklich vereinbart, dass die Neuregelung keine Personalkürzung zur Folge haben wird.

7. Da die U. L. nur die Geschäftsführung besorgt, erstreckt sich ihre eigentliche Buchführung lediglich:

1. unter den Ausgaben auf die vereinbarten Zinsen für die geliehenen Werte, 2. unter den Einnahmen auf eine Provision, deren Höhe in dem Geschäftsführungsvertrag auf einen Hundertsatz der Reinüberschüsse aus der «Gemeinsamen Geschäftsführung» und auf einen Satz, der der geschäftsführenden Gesellschaft die Deckung ihrer eigentlichen Geschäftskosten gestattet, festgesetzt ist.

8. Die «Gemeinsame Geschäftsführung» erfolgt auf folgender Grundlage:

a) Die «Gemeinsame Geschäftsführung» hat als ausschliessliche Lieferanten die L. R. für Milch, Milcherzeugnisse, Eier und Wurstwaren, die S.C.S.C. für die sonstigen zum Verkauf kommenden Waren. Alle zum Verkauf gestellten Waren führen die Marken, die jeweils von den L. R. bezw. S. C. S. C. gewählt worden sind, um die genossenschaftliche Herkunft ihrer Erzeugnisse zu kennzeichnen.

b) Die Kleinverkaufspreise, an die die U. L. für Rechnung der «Gemeinsamen Geschäftsführung» gebunden ist, werden von den L. R. bezw. der S. C. S. C. für die von ihnen gelieferten Erzeugnisse festgesetzt.

c) Die Erzeugnisse werden der «Gemeinsamen Geschäftsführung» zu den Preisen geliefert, zu denen sie zu verkaufen sind, abzüglich der Spannen, die den Bruttogewinn des Kleinhändlers bilden. Diese Gewinnspannen sind nach Warengruppen berechnet worden.[1])

[1]) Es ist vorgesehen, dass die für die «Gemeinsame Geschäftsführung» geltenden Bruttogewinnspannen im Falle wichtiger Aenderungen der entsprechenden Kleinhandelsspannen neu festzusetzen sind. Ihre Ueberprüfung kann ausserdem in folgenden beiden Fällen vorgenommen werden: 1. wenn in drei aufeinanderfolgenden Jahren der auf die beiden in Betracht kommenden Organisationen zu verteilende Ueberschuss nicht den Betrag des in den Jahren 1930 bis 1932 erzielten durchschnittlichen Reinüberschusses der zusammengelegten Betriebszweige erreicht; 2. wenn in drei aufeinanderfolgenden Jahren der Hundertsatz des zu verteilenden Ueberschusses im Verhältnis zum Umsatz den entsprechenden durchschnittlichen Hundertsatz im Laufe der Jahre 1930 bis 1932 übersteigt.

d) Die «Gemeinsame Geschäftsführung» hat alle normalen Kosten des Kleinhändlers (Mieten und sonstige Ladenkosten, Gehälter und Löhne usw.) zu tragen, einschliesslich der Provision für die geschäftsführende Gesellschaft.

9. Auf dieser Grundlage muss die «Gemeinsame Geschäftsführung» normalerweise den üblichen Reinüberschuss eines Kleinhändlers erzielen. Dieser Ueberschuss wird berechnet und monatlich den beiden in Betracht kommenden Organisationen in dem vereinbarten Verhältnis überwiesen, d. h. im Verhältnis der Ueberschüsse, die jede dieser Organisationen in den Jahren 1930 bis 1932 aus den zusammengelegten Betriebszweigen zog. Bei gleichbleibenden Verhältnissen wird somit jede der beiden Organisationen ihrem allgemeinen Betriebskonto dieselben Ueberschüsse gutschreiben können, als wenn der Zusammenschluss nicht stattgefunden hätte.

Aller Voraussicht nach kann aber von der «Gemeinsamen Geschäftsführung» und dem gemeinsamen Vorgehen der beiden vertragschliessenden Organisationen einerseits eine Verminderung der allgemeinen Unkosten und andererseits eine Erhöhung des Umsatzes und damit eine Steigerung der Reinüberschüsse erwartet werden.

Zu dem Anteil an den Reinüberschüssen der «Gemeinsamen Geschäftsführung» (übliche Gewinnspanne des Kleinhändlers) kommen aber noch die Gewinne, die jede der beiden Organisationen normalerweise als Lieferant der «Gemeinsamen Geschäftsführung» erzielen kann und soll (übliche Gewinnspanne des Grosshändlers und Industriellen).

10. Nach einer Gepflogenheit, die sich in einem grossen Teil des Kleinhandels in Genf eingebürgert hat, händigt die S. C. S. C. jedem Käufer Marken aus, die, sobald sie einer Warenmenge im Werte von 200 Franken entsprechen, einen Anspruch auf 10 Franken Rabatt (5. v. H.) geben. Diese Marken dienen auch zur Feststellung des Betrages der erfolgten Einkäufe des Genossenschafters und der Höhe der

# Die „Göc-Jungen" in Oesterreich.

Im Anschluss an die Besprechung der Broschüre von Frau Itin in Nr. 27 des S. K.-V., die sich mit der Gewinnung der Jugend für die Genossenschaftsidee befasst, bringen wir im folgenden eine Einsendung der bekannten österreichischen Genossenschafterin Frau Emmy Freundlich zum Abdruck:

Ein altes Sprichwort sagt: «Was ein Häkchen werden will, krümmt sich beizeiten!» Das hat man auch in der Genossenschaftsbewegung erkannt, und in vielen Ländern hat man mit der Errichtung von Kindergenossenschaften wertvolle Erfahrungen gemacht. Wir wollen nun heute von einem Versuch berichten, der etwas Neues darstellt und der sich gut bewährt hat.

In Oesterreich haben zwei grosse private Schuhcrèmefirmen versucht, Kindersportgruppen ins Leben zu rufen; die Firma Erdal und die Firma Schmoll. Sie haben Angestellte in die kleineren Orte geschickt, wo die Kinder meist sich selbst überlassen sind, und haben den Kindern Fussbälle geschenkt. Die Kinder mussten sich nur verpflichten, dafür als Abzeichen den «Erdalfrosch» oder die «Schmollfahne» zu führen. Die Kinder bekamen dann später für die Riegen sogar Dressen, das heisst eine besondere Sorte von Ruderleibchen mit eingesticktem Abzeichen, und, wenn sie bei Wettspielen gesiegt haben, als Lohn eine Fahne. In vielen kleineren Orten hatte man mit diesen Gründungen grossen Erfolg. Wir haben in Oesterreich Orte, wo mehr als die Hälfte der Bewohner arbeitslos ist und wo die Eltern auch gemeinsam für ihre Kinder keine Spielsachen kaufen können. In solchen Orten ist ein geschenkter Fussball einfach das belebende Ereignis. Es kam nun vor, dass selbst die Kinder unserer Mitglieder sich begeistert solchen Privatgründungen angeschlossen haben, und auch die grosse Kinderorganisation, die Kinderfreunde, begann unter der unliebsamen Konkurrenz zu leiden. Das war um so gefährlicher, als bei diesen Gruppen nur an die reine Reklame gedacht wurde, nicht aber an irgendeine erzieherische Beeinflussung. Es tauchte nun die Idee auf, etwas Aehnliches zu schaffen. Aber wie?

Persönlich waren meine Beziehungen zu den Kindern immer sehr lebhaft. Ich war eine der Mitbegründerinnen der Kinderfreunde, vertrat die Genossenschaftsbewegung auch im Vorstand dieser Organisation. Deshalb wurde ich gefragt, ob ich bereit sei, eine ähnliche Organisation zu schaffen. Sie sollte die Kinder verbinden, um sie in die genossenschaftliche Idee einzuführen und sie den privatwirtschaftlichen Einflüssen zu entziehen. So entstand die Idee der «Göc-Jungen».

Wie immer, aller Anfang war schwer. Die Grosseinkaufsgesellschaft österreichischer Konsumvereine erklärte sich zwar sofort bereit, die Hälfte der Kosten für den Ball zu spenden, und auch viele lokale Konsumgenossenschaften waren bereit, die andere Hälfte der Kosten auf sich zu nehmen; aber wie immer sind die materiellen Fragen nicht die entscheidenden. Es muss vor allem Menschen geben, die sich der Sache widmen, und man muss versuchen, das Ziel der genossenschaftlichen Erziehung zu erreichen, ohne dass die Kinder sofort einen erzieherischen Einfluss empfinden. Deshalb wurden von Anbeginn bestimmte Regeln aufgestellt. Es mussten sich die Kinder selbst melden und erklären, dass sie eine Göc-Jugendsportgruppe gründen wollen. Die Kinder mussten die Initiative ergreifen, denn nur dann halten sie durch. Sie mussten sich eine vollständige Riege sammeln, d. h. 22 Kinder, dann erst wurde der Gründung näher getreten. Die Kinder haben die Idee im allgemeinen mit viel Enthusiasmus aufgenommen, und meine Kinderkorrespondenz war bald grösser als meine allgemeine Korrespondenz, die wirklich nicht klein ist. Kam nun so ein Kinderbrief, dann schrieb ich an die Zentrale der betreffenden Konsumgenossenschaft, ob sie mit der Gründung einverstanden sei und an wen ich mich in dem betreffenden Ort wenden soll für die Uebernahme der Leitung. Erst wenn

Rückvergütung am Jahresende. Es ist vereinbart worden, dass für Waren, bei deren unmittelbarem Einkauf in den Konsumvereinsläden Marken verausgabt werden auch dann solche Marken auszuhändigen sind, wenn der Einkauf in den Verkaufsstellen der «Gemeinsamen Geschäftsführung» erfolgt. Auf diese Weise erhalten die Mitglieder der S. C. S. C. ohne Rücksicht auf die Läden, in denen sie ihre Einkäufe machen, die gleichen Rechte auf die Rückvergütung. Infolge der Vereinbarung stehen ihnen somit 64 neue Läden zur Verfügung, in denen sie ihre Einkäufe mit allen Vorteilen machen können, die den Genossenschaftern gewährt werden.

11. Da für die Behandlung der Milch und die Herstellung der Milcherzeugnisse der grosse im Jahre 1929 von den L. R. errichtete neuzeitliche Betrieb zur Verfügung steht, ist beschlossen worden, den älteren Betrieb der S. C. S. C. stillzulegen. Die L. R. waren dagegen bereit, die Einrichtungen und das Material des Betriebes der S. C. S. C. zum Buchwert zu übernehmen und Hauptmieter des Gebäudes zu werden. Der Mietpreis entspricht dem Betrage, mit dem der Molkereibetrieb in der allgemeinen Buchführung der S. C. S. C. belastet worden ist. Es ist Sache der L. R., diesen Mietpreis ganz oder zum Teil durch Weitervermietung wieder hereinzubringen.

12. Alle etwaigen Streitfragen zwischen den Parteien kommen vor ein Schiedsgericht, das aus einem vom Verband schweizerischer Konsumvereine in Basel bezeichneten Mitglied, einem vom Zentralverband schweizerischer Milchproduzenten in Bern bezeichneten Mitglied und einem unparteiischen Schiedsrichter, der von diesen beiden Mitgliedern ernannt wird, besteht.

### b) Leitung und Verwaltung der U. L.

13. Bezüglich der Leitung der geschäftsführenden Gesellschaft sind im Laufe der Verhandlungen drei Lösungen in Aussicht genommen worden: 1. Uebertragung der Leitung an einen besonderen Direktor der U. L., 2. und 3. Uebertragung der Leitung entweder an den Vorstand der L. R. oder an den Vorstand der S. C. S. C.

Aus Ersparnisgründen ist die erste Lösung beiseite gelassen worden. Anderseits ist bemerkt worden, dass wegen des leicht verderblichen Charakters der von den L. R. gelieferten Erzeugnisse die geschäftliche Verbindung zwischen den L. R. und der U. L. notwendigerweise enger und lückenloser gestaltet werden müsse als die Verbindung mit der S. C. S. C. Aus diesem Grunde ist vereinbart worden, dass die Leitung der U. L. den L. R. unter der Aufsicht und nach den Anweisungen des Verwaltungsrates der U. L. anzuvertrauen ist.

14. Der Verwaltungsrat der U. L. besteht aus einer gleichen Zahl von Vertretern der gründenden Organisationen. Der Vorsitzende und der stellvertretende Vorsitzende werden abwechselnd aus den Vertretern der einen oder andern Organisation gewählt. Bei Stimmengleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag.

Wie oben dargelegt, ist die Preisfestsetzung so geregelt, dass sie ausserhalb der Zuständigkeit des Verwaltungsrates der U. L. liegt. Der Verwaltungsrat hat infolgedessen als ausschliessliche Aufgabe die bestmögliche Leitung der «Gemeinsamen Geschäftsführung». Daraus ergibt sich, dass alle Mitglieder des Verwaltungsrates ohne Rücksicht auf die Organisation, von der sie ernannt worden sind, zusammen eine gleichartige Körperschaft bilden, deren sämtliche Mitglieder für das gleiche gemeinsame Interesse eintreten.

Die Erfahrungen haben die Hoffnungen nicht getäuscht. Sie haben im Gegenteil die früheren Missverständnisse endgültig beseitigt und das gute Einvernehmen gefestigt, im Hinblick auf eine gemeinsame Wirksamkeit, die sich für die beiden gründenden Organisationen und für ihre Mitglieder bereits als materiell und moralisch günstig erwiesen hat.

---

wir den geeigneten Menschen gefunden hatten, wurden die Kinder zu einer Besprechung eingeladen, und dann erst konnte man die Gruppe gründen.

Die Kinderbriefe waren sehr interessant. Einmal waren sie sofort alle unterschrieben mit «Franz R., Führer», oder «Karl Z., Präsident». Der Führerwille war nicht zu verkennen. Die Wünsche waren immer sehr umfangreich. Man wollte immer gleich Abzeichen und Fahnen haben, war immer bereit, wieder neue Gruppen in denselben Orten zu gründen, und immer fand man einige Jungen, die die Dinge mit grossem Ernst begonnen haben. Die Kinder waren bei persönlichen Besprechungen gar nicht scheu. Sie sagten Du zu mir, auch wenn sie mich das erste Mal sahen; sie schrieben: «Liebe Emmy Freundlich», und sahen in mir einfach den Spielkameraden, dem man alles sagen kann. Wenn man sich zankte, wenn sich zwei Gruppen in einem Ort nicht verständigen wollten, immer kam man und forderte Vermittlung. Ein schwieriges Kapitel war die «Mädchenfrage». Mit wieviel Verachtung man das Wort «Mädels» aussprechen kann, wenn man seine Männlichkeit über 10 Jahre empfindet, das kann man sich gar nicht vorstellen. Sehr gross war auch der Stolz der einzelnen Gruppen. «Mit denen kann ma' doch nich Wettspiele machen, die können nix!» Das war einfach das Ende, da konnte man nicht erreichen, dass das Wettspiel zustande kam.

Die Verbindung zwischen den Kindern und der Abgabestelle wurde in folgender Weise hergestellt. War eine Mannschaft beisammen, dann wurde der Fussball feierlich überreicht. Kinder bekamen den Fussball zwar geschenkt, aber sie durften ihn nicht selbst in Verwahrung nehmen. Der Ball blieb in der Abgabestelle und musste nach jedem Spiel wieder hingetragen werden. Einmal um Streitigkeiten zu vermeiden, aber auch weil man die Kinder an die Abgabestellen gewöhnen wollte. Kamen die Kinder täglich in die Abgabestelle, dann gewöhnten sie sich daran, auch dort ihre kleinen Bedürfnisse zu decken. Sie wurden so auf einfache und praktische Weise zum Einkauf an einer bestimmten Stelle erzogen. Die Fähnchen, die wir ihnen gaben, waren kleine Regenbogenfahnen; die Bälle trugen alle die Marke «Göc», so dass die Kinder sofort fragten, was denn das bedeuten soll, und man konnte es ihnen sagen. Die Wirkung war sehr gut. Die Kinder begannen den tieferen Sinn hinter den äusseren Dingen zu verstehen, und sie wurden oft sehr fanatische kleine Genossenschafter. Eine solche Gruppe leistete den feierlichen Schwur, nur in dem Genossenschaftsladen einzukaufen; eine andere Gruppe erklärte allen Nachbarinnen, sie könnten nur Einkäufe besorgen für Frauen, die Genossenschaftsmitglieder sind; alle bekamen eine innere Verbindung mit der Bewegung. Vor allem aber schenkte ihnen die Genossenschaft etwas, was Kinder heute in der fürchterlichen Wirtschaftskrise so schwer entbehren, man schenkte ihnen Freude. Es war ergreifend, wenn man die Kinder sah, die, oft unterernährt und schlecht gekleidet, doch ihren kleinen Klub begeistert liebten, und wenn sie so treuherzig sagten: «Wir werden auch immer an die Genossenschaft denken!»

Einige Konsumgenossenschaften haben Ausserordentliches auf diesem Gebiete geleistet. Sie mieteten Spielplätze, sie versuchten in der Zeit, wo man doch nicht Fussball spielen kann, die Kinder durch Turnen und Zimmerspiele zu beschäftigen; sie haben die Kinder bei Ausflügen vereinigt, und sie haben ausserordentlich viele neue Anregungen gefunden, wenn sie jemanden hatten, der sich den Kindern vollständig widmen konnte. Oft kamen in die Sprechstunden mehr Kinder als Erwachsene.

Aber auch die Eltern waren ausserordentlich dankbar. Sie bekamen für ihre Kinder Gelegenheiten der Erholung und der Freude, die sie als einzelnes Elternpaar nicht geben konnten; sie sahen, dass die Genossenschaft wirklich eine Familie bildet, und sie waren erfreut, dass sie nun Stunden hindurch

# Die Notwendigkeit eines genossenschaftlichen Ideals und das Führertum.

Von Professor Dr. V. Totomianz, Sofia.

In einem landwirtschaftlichen Genossenschaftsblatt hiess es: «Ein Werk steht und fällt meistens mit seinen Führern. Bei unseren Genossenschaften ist es nicht anders; denn auch sie entwickeln sich unter der Hand tüchtiger Führer zu mächtigen und segensreichen Vereinigungen; sie fallen und werden anderseits bedeutungslos, wenn die Führer versagen. Führerposten sind Vertrauensposten. Wollen die Führer den Weg finden, auf dem die Genossenschaft erfolgreich vorwärts kommt, so müssen sie über der Masse, über dem Durchschnitt stehen. Manchen Menschen sind die Führereigenschaften angeboren, sie bereiten ihnen keine Schwierigkeiten. Aber nicht alle sind in dieser glücklichen Lage, geborene Führer zu sein. Das schadet auch nichts, denn mit gutem Willen und treuem Pflichteifer kann sich fast jeder zum Führer ausbilden. Der Wille überwindet jedes Hindernis. Steht dann neben diesem starken Willen noch der Trieb zu treuer Pflichterfüllung, dann kann es nicht fehlen. Der Führer übernimmt mit seinem Amt eben eine ganze Anzahl Pflichten.»

Es ist wahr, dass der Genossenschaftsleiter ein praktischer Mensch sein und kommerzielle Kenntnisse besitzen soll. Aber wenn er mit dem Praktizismus kein Ideal verbindet, so verliert die von ihm geleitete Genossenschaft ihre Seele und wird zum Geschäft, das sich wenig vom kapitalistischen Geschäft unterscheidet. Um die Notwendigkeit der Verbindung des Realismus mit dem Idealismus in der genossenschaftlichen Organisation zu zeigen, bringen wir ein Beispiel, das wir dem Organ der amerikanischen Konsumvereine «Co-operation» entnehmen.

Es ist eine Geschichte, die aus Amerika zu uns herüberkommt, deren Moral aber auch bei uns Geltung hat. Zwei Genossenschaften von gleicher Bedeutung, in ähnlichen Verhältnissen, wurden von zwei sehr verschiedenen Männern geleitet. Der eine, überzeugter Individualist, galt als ein in seinem Fach sehr geübter Techniker. Doch von dem Genossenschaftswesen verstand er sehr wenig und kümmerte sich noch weniger darum. Er glaubte lediglich an die Methoden des kapitalistischen Handels, liess keine Mitarbeit der Genossenschafter bei seinen Geschäften zu, war aber ein grosser Freund der Reklame, für die er in guten und bösen Jahren grosse Summen verausgabte. Der andere war ein genossenschaftlicher Kämpfer, war überzeugt von der Notwendigkeit genossenschaftlicher Erziehung, zog die Genossenschafter zur Mitarbeit und Kontrolle heran, hielt sich an die Bestimmungen der Zentralorganisation. Darüber hinaus war er in seinem Berufe sehr gewandt und verstand es, mit seinem Idealismus das Geschäftliche mit grosser Geschicklichkeit zu verbinden.

Und wie war das Ergebnis?

Die erste Genossenschaft hatte im letzten Berichtsjahre einen Umsatz von 67,000 Dollar bei einem eingetragenen Kapital von 49,000 Dollar; die zweite Genossenschaft hatte einen Umsatz von 65,000 Dollar bei einem eingetragenen Kapital von 3300 Dollar. Die Unkosten der ersten Genossenschaft erreichten die Summe von 11,300 Dollar, d. h. 16,8 % des Umsatzes; die Unkosten der zweiten Genossenschaft betrugen lediglich 5000 Dollar, d. h. nur 7,75 % des Umsatzes. Um die Einnahmen zu vergrössern, musste der erste Direktor die Preise bedeutend erhöhen. Nichtsdestoweniger überschritt sein Reingewinn nicht die Summe von 2000 Dollar. Die andere Genossenschaft, deren Verkaufspreise niedrig gehalten wurden, konnte einen Überschuss von mehr als 8000 Dollar verzeichnen.

Vertrautheit mit unserem Ideal ist eine Notwendigkeit für alle jene, die sich dem Dienst der genossenschaftlichen Organisation widmen, gleich-

---

die Kinder unter guter Obhut wussten. Viele Eltern, namentlich Mütter, haben uns Dankbriefe geschrieben.

Aber die Kinder selbst wetteiferten beim Versuche, uns auch anderweitig zu helfen. In einigen Orten begannen sie, unsere Familienzeitschrift «Für Haushalt und Heim» auszutragen. In anderen Orten schmückten sie im Winter ihren grossen Schneemann auf dem Marktplatz mit Göc-Plakaten. Sie konnten bald anderen Kindern sehr gut sagen, warum sie Göc-Jungen heissen, und welcher Unterschied zwischen den Göc-Jungen und den Erdalfröschen oder den Schmoll-Buben besteht. Sie schrieben manchmal erstaunlich reife Theaterstücke und führten zur Propaganda kleine Theaterstücke auf, die wir ihnen schicken konnten. Bald hatten sie selbst gelernt, die Mütter der Kinder, die gerne mitspielen wollten, deren Eltern aber keine Mitglieder waren, für die Genossenschaft zu werben. Hie und da kam ein Kind und brachte seine Sparbüchse, um zu fragen, ob der Betrag wohl reichen würde; es möchte die Mutter gerne einschreiben lassen. Fragte man dann, warum sie denn wollte, dass die Mutter Mitglied werden soll, dann sagte die Kleine: «Weil die Genossenschaftskinder so viel Spass haben!» Wir konnten kleine Leute finden, die 3 und 5 und mehr Mitglieder geworben hatten.

Die Kinder kamen aber auch mit allen Nöten zu uns. Wir sollten ihnen helfen, eine Lehre zu finden; sie wollten gerne nach Wien kommen und hier etwas Tüchtiges als Zeichner oder Maler lernen. Man musste oft sehr langatmige Geschichten und Theaterstücke oder Lebensgeschichten lesen; aber da muss man einfach Geduld haben, dann geht es; und man kann oft die merkwürdigsten Wünsche einfach dadurch befriedigen, dass man darauf eingeht. Eines Tages erschienen in meinem Bureau drei Burschen. Auf meine Frage, was sie wohl möchten, sagte der Sprecher: «Wir möchten gerne nach Amerika auswandern, könnten Sie uns nicht dabei helfen?» Auf meine Frage, was sie eigentlich in Amerika wollten, sagte man mir: «Wir bekommen hier doch keine Arbeit, aber dort gibt es Land, das niemandem gehört; dort wollen wir uns eine Farm errichten.» Solche Wünsche muss man durchaus ernst nehmen. Nichts wäre so gefährlich, als wenn wir die Kinder auslachen würden oder es nicht der Mühe wert finden würden, ihre Wünsche zu behandeln. Je sachlicher man ist, je mehr man ihnen an Tatsachen zeigt wie unmöglich die Erfüllung ihrer Wünsche ist, um so leichter gehen sie befriedigt nach Hause. Aus vielen Hundert Briefen, aus vielen Geschichten und Spielen, die die Kinder eingeschickt haben, konnten wir feststellen, wie leicht die Kinder die genossenschaftliche Idee erfassen und wie trotz aller Führer und Präsidenten doch in allen ein starkes Bedürfnis nach gleichberechtigter Gemeinschaft vorhanden ist. Kinder sind wirklich für die genossenschaftliche Idee zu gewinnen, vor allem weil sie sich hier unmittelbar praktisch betätigen können. Eine politische Partei, die Gewerkschaften, andere Vereinigungen zur Förderung grosser Ideen, können den Kindern gar nicht so nahe kommen, wie die Genossenschaft. Hier kann das Kind Solidarität üben; hier kann es das tun, was die Grossen leisten; hier finden wir alle Keime für eine Erziehung zu den höchsten Tugenden und für eine weltumspannende Idee.

Eine solche Betätigung erfordert viel Geduld, viel Ausdauer und viel Verständnis. Aber wenn man diese Aufgabe liebt, dann wird sie eine reiche Fülle an wunderbaren Erlebnissen, eine tiefe Freundschaft zwischen den Grossen und den Kleinen bringen und eine wirkliche Bereicherung der genossenschaftlichen Bewegung. Wenige von all den vielfältigen Arbeiten, die ich in meinem Leben gemacht habe, haben mir so viel Freude, so viel innere Befriedigung gebracht, als die «Göc»-Jungen, und so mancher Genossenschafter, der zuerst skeptisch gelächelt hat, sah bald, wie schön es ist, die Häkchen für eine grosse Sache zu gewinnen. Wenn die Hänschen gute Genossenschafter werden, dann werden wir die Hänse nicht mehr gewinnen müssen.

## Jahresabschlüsse von

| Verein | Abschluss pro | Mitgliederzahl | Zahl der Verkaufsstellen | Warenumsatz Total | Warenumsatz pro Mitglied | Warenbezug beim V. S. K. | Betriebskosten Vermittlungs- und Produktionskosten Total | Betriebskosten in % zum Warenumsatz | Betriebsüberschuss | Verteilung des Betriebsüberschusses: Ausbezahlte Rückvergütung in Fr. | Ausbezahlte Rückvergütung % | Abschreibungen | Zuweisungen an diverse Reservefonds |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Bellwald . . . | 31. 12. 33 | 18 | 1 | 18,266 | 1,015 | 8,214 | 905 | 5,0 | 1,947 | 1,125 | 12 u ? | — | 565 |
| Bennwil . . . | 31. 12. 33 | 61 | 1 | 34,821 | 571 | 20,600 | 3,110 | 8,9 | 511 | [1])1,538 | [1])9 u [3])6 | — | — |
| Betten . . . | 31. 12. 33 | 84 | 1 | 80,411 | 957 | 26,997 | 2,223 | 2,8 | 9,326 | 7,225 | 14 | [3])200 | 1,940 |
| Brig . . . . | 31. 12. 33 | 224 | 2 | 255,643 | 1,141 | 130,380 | 24,663 | 9,6 | 6,314 | [1])10,596 | [1])8 | — | — |
| Dietlikon . . | 31. 12. 33 | 258 | 2 | 139,684 | 541 | 97,415 | 19,661 | 14,0 | 8,622 | 8,622 | 8 u 4 | [3])1,000 | [3])2,000 |
| Embrach . . . | 31. 12. 33 | 73 | 1 | 63,517 | 870 | 45,368 | 6,846 | 10,8 | 5,486 | 4,584 | 9 u 7 | [3])198 | 500 |
| Freidorf b. B. Siedelungsgen. | 5. 1. 34 | 149 | 1 | 541,112 | 3,632 | 382,274 | 36,494 | 6,7 | 19,626 | 10,396 | 2 | 676 | 8,200 |
| Glarus . . . | 31. 12. 33 | 1,012 | 5 | 775,604 | 766 | 407,946 | 73,148 | 9,4 | 70,459 | 62,956 | [1])2½ u 9 | [5])3,000 | — |
| Grafstal-Lindau | 31. 12. 33 | 221 | 2 | 215,772 | 976 | 142,330 | 17,510 | 8,1 | 26,180 | 15,633 | 10 u 7 | 3,000 | 4,400 |
| Ingenbohl . . | 31. 10. 33 | 168 | 1 | 71,034 | 423 | 48,358 | 9,522 | 13,4 | 1,916 | [2])4,540 | [2])7 | 1,916 | — |
| Küttigen . . . | 31. 12. 33 | 220 | 2 | 122,390 | 556 | 72,695 | 14,149 | 11,6 | 10,021 | 7,896 | 10 | — | 2,000 |
| Lenzburg, Bäck. | 31. 12. 33 | [4])8 | — | 280,592 | 35,074 | 231,593 | 33,114 | 11,8 | 1,026 | — | — | — | [3])3,500 |
| Muralto . . . | 31. 12. 33 | 150 | 1 | 25,087 | 167 | 19,198 | 4,597 | 18,3 | — | — | — | — | — |
| Müllheim . . | 7. 1. 34 | 42 | 1 | 45,420 | 1,081 | 36,384 | 4,569 | 10,1 | 445 | [2])2,409 | [2])7 | [3])930 | 445 |
| Münchenbuchsee | 31. 12. 33 | 337 | 1 | 175,488 | 521 | 120,443 | 23,163 | 13,2 | 13,173 | [1])11,929 | 8 u 4 | — | [3])1,000 |
| Neuendorf . . | 31. 1. 34 | ? | 2 | 130,515 | ? | 101,403 | 10,743 | 8,2 | 6,456 | 2,100 | 2 | 2,813 | 1,500 |
| Niederbipp . . | 31. 12. 33 | 777 | 7 | 747,027 | 961 | 408,636 | 102,351 | 13,7 | 16,083 | [1])34,590 | [1])8 u 3 | 400 | 5,883 |
| Oberegg . . . | 6. 1. 34 | 134 | 1 | 43,034 | 321 | 31,409 | 5,233 | 12,2 | 2,828 | 2,203 | 8 u 6 | 200 | 300 |
| Olten . . . . | 31. 12. 33 | 6,300 | 37 | 4,143,151 | 658 | 1,297,098 | ? | ? | 369,199 | 280,000 | 10 u 2 | [3])46,600 | 78,815 |
| Pieterlen . . | 7. 1. 34 | 390 | 2 | 266,699 | 684 | 175,804 | 41,772 | 15,7 | 20,481 | [1])17,436 | 8 u [2])6 | 600 | 2,050 |
| Riggisberg . . | 31. 12. 33 | ? | 1 | 51,699 | ? | 46,264 | 5,517 | 10,7 | 1,848 | [3])2,964 | [2])6 | 1,848 | — |
| Rottenschwil . | 30. 11. 33 | 30 | 1 | 13,054 | 435 | 7,719 | 1,912 | 14,6 | 512 | 512 | 5 | — | — |
| Safenwil . . . | 30. 11. 33 | 492 | 2 | 338,094 | 687 | 244,217 | 24,012 | 7,1 | 32,533 | 27,889 | 10 | [3])1,000 | 4,150 |
| Safnern . . . | 31. 12. 33 | 184 | 2 | 99,558 | 541 | 56,965 | 9,787 | 9,8 | 5,368 | 5,050 | 6 | [3])3,000 | 318 |
| Schnottwil . . | 7. 1. 34 | 126 | 1 | 49,600 | 394 | 35,602 | 5,353 | 10,8 | 5,052 | 3,495 | 9 | — | 1,373 |
| Tamins . . . | 31. 12. 33 | 135 | 1 | 93,138 | 690 | 60,252 | 7,349 | 7,9 | 4,757 | [1])5,403 | [1])10 | 1,271 | 1,500 |
| Uster . . . . | 31. 12. 33 | 453 | 10 | 743,286 | 1,641 | 543,863 | 103,094 | 13,9 | 45,193 | [1])45,476 | [1])8 | [3])12,417 | [3])12,000 |
| Varen . . . . | 31. 12. 33 | 123 | 1 | 100,478 | 817 | 61,560 | 3,522 | 3,5 | 9,728 | 8,800 | 12 u 6 | — | 500 |
| Wallbach . . | 31. 12. 33 | 133 | 1 | 74,139 | 557 | 63,464 | 6,665 | 9,0 | 7,668 | 7,188 | 12 u 8 | [3])1,528 | [3])500 |
| Wangen a. A. | 30. 9. 33 | 663 | 4 | 217,654 | 328 | 172,620 | 33,884 | 15,6 | 7,414 | [2])14,301 | [2])7 | 2,193 | 5,220 |

[1]) Rabatt oder vorausbezahlte Rückvergütung inbegriffen. [2]) Rabatt oder vorausbezahlte Rückvergütung. [3]) Vor Ermittlung des Reinüberschusses vorgenommen. [4]) Kollektivmitglieder. [5]) Teilweise vor Ermittlung des Reinüberschusses vorgenommen.

gültig, in welchem Zweige des Genossenschaftswesens sie arbeiten, und um so mehr, je höher der Posten, den sie einnehmen, je höher die Verantwortung, die sie tragen, ist.

Als die Genossenschaftsbewegung noch in ihren Anfängen stand, kamen Leute aus gebildeten und besser situierten Bevölkerungsschichten aus reinem Idealismus zu ihr. So war es in England, wo Robert Owen und Dr. King wirkten, so in Deutschland, wo Professor Dr. Huber, Dr. Schulze-Delitzsch, Dr. Pfeiffer und F. W. Raiffeisen sich für die Genossenschaftsbewegung einsetzten, so in Russland, wo ebenfalls Bemittelte und Gebildete die ersten Propagandisten für den Genossenschaftsgedanken waren, so auch in Ungarn und Finnland. Gerade die finnische Intelligenz fand den Weg zur Genossenschaftsbewegung, weil während der Zugehörigkeit Finnlands zu Russland die Regierung die gebildete finnische Jugend zu guten Beamtenstellen nicht zuliess und Industrie und Handel sich hauptsächlich in schwedischen Händen befanden. Auch in Russland flüchtete die Intelligenz vielfach in die Genossenschaftsbewegung, da unter dem Zarismus, wie übrigens auch jetzt unter dem Bolschewismus, das politische Handwerk gefährlich war und da der Russe zum Privathandel keine grosse Neigung hat. Auf den russischen Genossenschaftstagen der Vorkriegszeit sah man frühere Dorfhändler, die aus Idealismus ihren Handel aufgegeben und sich der Genossenschaftsbewegung zugewandt hatten. Ein solcher Händler, Tschekunoff, erzählte auf einem Genossenschaftstag, wie er dazu gekommen war, sein blühendes Geschäft aufzugeben und seine Dienste der Konsumgenossenschaftsbewegung anzubieten: «Ich wollte ein ehrliches und gottgefälliges Geschäft treiben, ich wollte dem Volke dienen, und erst in der Genossenschaftsbewegung habe ich meine Ruhe und Befriedigung gefunden.

Unter dem Bolschewistenregime hat diese genossenschaftliche Begeisterung wesentlich nachgelassen. Die letzten alten Genossenschafter, die noch in der Bewegung geblieben waren, sind von der Regierung verhaftet und verbannt worden. Eine grosse Anzahl russischer Genossenschaftsführer musste ins Ausland fliehen und dort unter sehr ungünstigen Verhältnissen ihr Leben fristen.

Menschen zu finden, die von den genossenschaftlichen Idealen durchdrungen sind, wird immer die wichtigste Aufgabe für die Genossenschaftsbewegung bleiben. Von solchen Führern, die nicht in erster Linie auf den Verdienst sehen, sondern auf die Idee der Genossenschaft, wird die Genossenschaftsbewegung stets das Meiste erwarten können.

## Verbandsvereinen.

| Kasse | Bankguthaben u. Wertschriften | Warenvorräte | Debitoren | Beteiligungen | Liegenschaften | Mobilien Maschinen u. ä. | Waren- und Bankschulden | Spar- und Depositeneinlagen | Obligationen | Anteilscheine | Hypotheken | Reservefonds | Verein |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 70 | 1,255 | 4,000 | 6,478 | 200 | — | — | 2,350 | — | 2,000 | 900 | — | 5,019 | Bellwald |
| 1,569 | 620 | 7,418 | 4,034 | 400 | — | 1 | 711 | — | — | — | — | 12,819 | Bennwil |
| 974 | 15,672 | 22,000 | 3,533 | 400 | 1 | 700 | — | — | — | 2,000 | — | 33,794 | Betten |
| 2,190 | 48,790 | 28,509 | 5,095 | 3,401 | — | 1,021 | 8,381 | 15,537 | 4,200 | 13,935 | — | 40,000 | Brig |
| 881 | 8,004 | 38,141 | 1,090 | 3,000 | 253,706 | 1 | 58,456 | 3,135 | 700 | 16,174 | 193,000 | 21,000 | Dietlikon |
| 2,040 | 18,584 | 13,789 | — | 3,000 | — | 1,370 | — | 14,407 | — | 4,400 | — | 14,200 | Embrach |
| 5,596 | 233,473 | 27,716 | 2,894 | 21,600 | — | 2 | — | 111,825 | — | 16,970 | — | 108,550 | Freidorf b. B. Siedelungsgen. |
| 11,886 | 135,915 | 60,043 | 23,822 | 7,425 | 209,000 | 6,000 | — | 80,932 | — | 27,225 | 170,000 | 106,475 | Glarus |
| 65 | 22,387 | 14,000 | — | 4,300 | 62,500 | 1 | 4,382 | 9,886 | — | 5,205 | 10,000 | 55,000 | Grafstal-Lindau |
| 393 | — | 13,558 | 2,148 | 2,300 | — | 2,367 | 45,879 | 1,231 | — | 11,211 | — | — | Ingenbohl |
| 473 | 44,134 | 7,212 | 1,151 | 1,300 | 35,000 | 1 | — | — | 44,260 | 4,666 | — | 32,324 | Küttigen |
| 1,430 | 42,510 | 5,284 | — | 2,200 | 1 | 1 | — | — | — | 16,000 | — | 33,000 | Lenzburg, Bäck. |
| — | 16 | 5,100 | — | 600 | — | 3,500 | 10,095 | — | — | — | — | — | Muralto |
| 575 | — | 7,946 | 504 | 200 | 44,000 | 1,715 | 7,030 | 4,789 | 16,400 | 811 | 21,600 | 3,810 | Müllheim |
| 7,231 | 204,034 | 10,000 | — | 9,100 | 171,000 | 1 | 257 | 201,512 | 25,150 | 11,750 | — | 128,431 | Münchenbuchsee |
| — | 860 | 23,700 | — | 2,280 | 11,000 | 1 | 6,698 | — | — | — | 4,000 | 25,000 | Neuendorf |
| 16,038 | 18,370 | 168,063 | — | 6,760 | 293,108 | 15,177 | — | 203,286 | — | 36,355 | 129,000 | 112,690 | Niederbipp |
| 1,752 | 13,171 | 5,354 | 1,932 | 600 | 14,800 | 1 | — | 9,528 | — | 2,355 | 10,800 | 11,134 | Oberegg |
| 8,520 | 800,331 | 290,900 | 57,592 | 121,300 | 2,000,083 | 1 | 315,921 | 857,064 | — | — | 69,500 | 1,700,000 | Olten |
| 721 | 153,613 | 47,399 | 8,267 | 5,600 | 95,681 | 9,759 | — | 184,240 | — | 6,960 | 36,704 | 69,853 | Pieterlen |
| — | — | 15,100 | — | 600 | — | 1 | 24,273 | — | — | 4,074 | — | — | Riggisberg |
| 592 | 1,732 | 9,911 | 3,648 | 200 | — | 1 | 10,307 | — | — | — | — | 2,968 | Rottenschwil |
| 8,174 | 142,400 | 11,097 | 3,309 | 5,000 | 32,000 | 1 | — | 70,456 | — | 9,272 | — | 93,601 | Safenwil |
| 223 | 28,532 | 9,505 | 499 | 3,800 | 77,000 | 3,000 | 8,730 | 102,769 | — | 7,815 | — | 4,211 | Safnern |
| 952 | 22,001 | 7,500 | 445 | 2,000 | — | 1 | — | 11,245 | — | — | — | 16,200 | Schnottwil |
| 3,609 | 74,665 | 7,101 | 3,143 | 1,050 | 21.500 | 1 | — | 71,701 | — | 6,053 | — | 27,300 | Tamins |
| 2,358 | 3,694 | 72,300 | 13,070 | 8,400 | 395,000 | 10,000 | 10,090 | 128,939 | 82,400 | 24,200 | 169,000 | 41,000 | Uster |
| 5,672 | 3,135 | 5,000 | 17,178 | — | 1 | 1 | 2,916 | — | — | 6,150 | — | 12,694 | Varen |
| 3,514 | 15,849 | 1,219 | 6,657 | 16,400 | 5,900 | 1 | — | — | — | 5,020 | — | 21,849 | Wallbach |
| 961 | 500 | 31,907 | 1,082 | 3,940 | 90,000 | 1 | 58,144 | 53,808 | — | — | 40,800 | 10,000 | Wangen a. A. |

## „Kampf"? Ja — aber mit Anstand."

Die Hamburger Rundschau entnimmt der Edeka-Rundschau, dem bedeutenden Organ deutscher Einzelhandelsgenossenschaften, einige sehr beachtenswerte Stellen, die deshalb um so bemerkenswerter sind, als sie von Einzelhandelsseite erfolgen. Wer die Schreibweise der Edeka-Rundschau kennt, weiss, dass die Ausführungen ehrlich gemeint sind. Im Rahmen der diesem Organ zukommenden Interessenvertretung der organisierten Einzelhändler findet man nichts Gehässiges gegen die Konsumgenossenschaften. Es wundert deshalb um so mehr, dass die Schweiz. Spezereihändler-Zeitung in der gleichen Nummer, in der gegen unsere Bewegung gehetzt und verdreht wird, verschiedene Stellen des besagten Artikels ebenfalls zum Abdruck bringt. Nur schade, dass der Spezierzeitung mehr eine andere als diese Einstellung deutscher Kollegen eigen ist. Nicht wenig bezeichnend ist es auch, dass das Schweizer Blatt aus dem genannten Blatt Stellen, die besonders auffällig auch Bezug auf die Konsumvereine haben, nicht zitiert und damit ganz bestimmt den Intentionen, die der Autor, Walfried Mayer, mit seinem Artikel gehabt hat, nicht gerecht wird. Wir führen im folgenden auch das Versäumte auf:

So sehr es berechtigt ist, dass man eine unlautere und die Belange der Volksgemeinschaft schädigende Konkurrenz gründlich austilgt, so verfehlt und unklug wäre es, für die Beseitigung jeder unbequemen Konkurrenz einzutreten.

Die Leistung, die natürlich der Gesamtheit nützlich sein muss, wird durch einen gesunden Wettbewerb gesteigert. Diese Steigerung dient dem Fortschritt unserer Volkswirtschaft. Sie darf nicht ausgeschaltet werden dadurch, dass man für bestimmte Wirtschaftsgruppen Monopole schafft, indem man ihnen jede gesunde und ehrbare Konkurrenz vom Leibe zu halten sucht.

Das eine aber fordern wir mit allem Nachdruck: Konkurrenz muss aufgebaut sein auf der Achtung vor der Leistung des anderen. Es geht nicht an, dass Konkurrenz gleichbedeutend gesetzt wird mit Feindschaft, die aus eigennützigsten Motiven heraus dann zu Massnahmen greift, die einem selbst wenig nutzen, dem anderen aber nur schaden. Konkurrenz soll Wettbewerb sein, der sich auf unbedingte Anständigkeit und Ehrlichkeit gründet. Unter keinen Umständen darf sein Ziel darin erblickt werden, im Verderb des anderen eigene Vorteile zu suchen. Konkurrenz sei edler Wetteifer, durch eigene Leistung führend zu werden, um damit wiederum dem anderen Gelegenheit zu geben, seine ganze Kraft darauf zu konzentrieren, im Wirtschaftsdienst am Volk ebenfalls Spitzenleistungen zu vollbringen. Konkurrenz sei nicht gegenseitiger Hass, sondern gegenseitige Anteilnahme und Hilfe!

In diesem Sinne gilt auch die Mahnung von Reichswirtschaftsminister Dr. Schmitt, dass man sich nicht gegen besondere Betriebsformen wenden dürfte, weil bestimmte Kreise kurzsichtigerweise

glaubten, dass ihre Beseitigung ihnen helfen könne... (Hier sind wohl auch die Konsumgenossenschaften gemeint. Die Red. des S. K.-V.)

Deshalb müssen die Organisationen der Wirtschaft nach den Plänen des Reichsführers des deutschen Handels auf dem Prinzip der Persönlichkeit, der Initiative und der Verantwortung aufgebaut sein, einer Verantwortung, die von der obersten Spitze bis in die untersten Organe gewahrt und bewahrt sein muss.

Die Durchführung dieser Pläne bedeutet zweifellos eine gewisse Garantie dafür, dass eigensüchtige Sonderinteressen einzelner Gruppen, die keinem anderen Motiv als dem der Unduldsamkeit jeder Konkurrenz entspringen, unterbunden werden. Wenn wir diesen Gemeinschaftsgedanken in den Vordergrund stellen, dann wird am ehesten das Ziel erreicht, dass es keinem schlecht geht, weil es allen gut geht.»

Und der Kommentar der Rundschau:

«Das sind Worte, die von allen denen beherzigt werden sollten, die aus Konkurrenzgründen die Verbrauchergenossenschaften beseitigt sehen möchten. Dass diese Worte gerade von Einzelhandelsseite ausgesprochen werden, macht sie doppelt wertvoll. Die Erkenntnis, dass es verfehlt und unklug wäre, für die Beseitigung jeder unbequemen Konkurrenz einzutreten, und dass man die Leistungssteigerung nicht ausschalten darf, indem man für bestimmte Wirtschaftsgruppen Monopole schafft und ihnen jede gesunde und ehrbare Konkurrenz vom Leibe zu halten sucht, bekundet, dass der bisherige wirtschaftliche Kampf gegen die Genossenschaften keinerlei innere Berechtigung besass.

Wir begrüssen diese einsichtsvollen Darlegungen der «Edeka-Rundschau» und hoffen, dass sie auch praktisch den dringend wünschenswerten Erfolg zeitigen werden, den einer inneren Befriedigung und einer gemeinsamen für die Volksgesamtheit nützlichen und notwendigen Arbeit.»

## 25 Jahre der VDP. Grosseinkaufsgesellschaft der Genossenschaften in Prag.

Seit der Gründung der VDP. sind bereits 25 Jahre verflossen. Im Jahre 1909 wurde sie laut Beschluss von genossenschaftlichen Konferenzen als Kommanditgesellschaft ins Leben gerufen. Die recht armseligen Verhältnisse erlaubten es nicht, ein anderes rechtliches Gebilde zu begründen, da es an Kapital fehlte.

Mit 600 Kronen österreichischer Währung, das entspricht den jetzigen 4500 Kc. oder 3000 französischen Franken oder £ 38 Anfangskapital, wurde die Vermittlung von Zündhölzchen unter eigener Marke aufgenommen, um mit dem 1. September 1909 die regelrechte Belieferung der Genossenschaften mit Tagesgebrauchsartikeln zu betreiben.

Es gehörte dazu viel Entschlossenheit, Energie und Opferwilligkeit, um in den Jahren der schweren Kämpfe innerhalb der Arbeiterbewegung des alten Oesterreichs auf autonomistischer Basis unter Druck der staatlichen und autonomen Behörden dieses Unternehmen der genossenschaftlichen Solidarität und Anhänglichkeit aufrecht zu halten.

Die Begründer und Mitglieder des ersten Vorstandes, nunmehr anderweitig tätig, sind: Rudolf Jaros, Mitglied der Nationalversammlung, Alfred Kosiner und Franz Modracek, Senator, während die Herren Johann Havránek und Ferdinand Jirásek der Bewegung durch den Tod entrissen wurden. Das sechste Mitglied der ersten Verwaltung, Herr Emil Lustig, bekleidet die Stelle des Vorsitzenden und des Zentraldirektors der Gesellschaft.

In tschechischer Sprache gibt es das Sprichwort «Spare vom Zündholz». In diesem Falle wurde nicht nur ideell nach diesem Sprichwort, sondern in Wirklichkeit gehandelt, und auf diesem Grundsatze ein mächtiges genossenschaftliches Bollwerk geschaffen.

Die Zahl der Angestellten betrug im Jahre 1909 drei, nunmehr 1007.

Die Eigenproduktion macht gute Fortschritte, indem für das letzte Geschäftsjahr vom Gesamtumsatz Kc. 460,227,275.— für Kc. 136,974,659.60 Eigenprodukte an die Genossenschaften abgeliefert wurden. Vom Gesamtumsatz berechnet beträgt die Eigenproduktion 30 Prozent.

Die Gesellschaft gründete für ihre Angestellten einen Aufbesserungsfonds für verschiedenartige persönliche und familiäre Zufälle. Dieser Fonds weist zum 31. Dezember 1933 ein Vermögen von Kc. 2,064,760.35 aus. Die VDP. ist Eigentümerin von 10 Liegenschaften im Ausmaße von 248,000 Quadratmeter.

Insgesamt werden Waren in 29 Branchen produziert. In verschiedenen Lagerhäusern der VDP. werden noch weitere Produkte veredelt und verpackt.

Diese intensive Produktionstätigkeit verleiht den angeschlossenen 331 Genossenschaften die Möglichkeit, am Warenmarkte preisregulierend zu wirken.

Die schnelle Entwicklung der VDP. stellt sich wie folgt dar:

| Jahr | Mitglieder-Zahl | Grundkapital Kronen | Reserven Kronen | Waren-Umsatz Kronen | Anzahl der Angestellten | Ueberschuss Kronen |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1910 | 58 | 18,133.58 | 1,388.63 | 1,024,926.19 | 6 | 8,120.10 |
| 1920 | 533 | 3,698,367.02 | 6,262,671.— | 875,186,632,39 | 492 | 2,385,620,31 |
| 1925 | 367 | 17,210,144.12 | 14,790 212.77 | 544,852,947.02 | 932 | 140,682.26 |
| 1930 | 344 | 18,814,990.— | 40,568,732.25 | 490,196,739.— | 789 | 271,105.25 |
| 1931 | 340 | 18,993,572.— | 40,690,208.50 | 477,945,815.— | 852 | 318,114.10 |
| 1932 | 341 | 19,379,359.— | 40,864,529.60 | 494,054.326.— | 953 | 758,163.55 |
| 1933 | 331 | 19,632,592.— | 41,264,860.60 | 460,227,275.— | 1007 | 1,163,643.70 |

Wir wünschen der Grosseinkaufsgesellschaft der Genossenschaften, Prag, auch fernerhin gutes Gedeihen.

## Der Genossenschaftsgedanke lebt!

Die «Rundschau», Hamburg, berichtet über einen gelungenen Versuch, ein Industrieunternehmen auf genossenschaftlicher Grundlage in engster Verbindung mit den Werksangehörigen zu führen. Wir lesen:

«Es hat in den letzten beiden Jahren nicht an Versuchen gefehlt, stillgelegte oder in finanzielle Schwierigkeiten geratene Betriebe auf genossenschaftlicher Grundlage wieder neu aufzuziehen. Einen aussergewöhnlichen Weg zur Erreichung dieses Zieles hat die Spinnweberei Cromford in Ratingen bei Düsseldorf beschritten.

Gewagter Versuch, aber er glückte. Die Spinnweberei Cromford ist im Jahre 1783 von dem Elberfelder Kaufmann Johann Gottfried Brügel-

mann gegründet und nach dem englischen Vorbild Cromford genannt worden. Das Unternehmen stellt die älteste Baumwollspinnerei der ausserenglischen Erde dar. Es blieb bis zum Jahre 1916 im Besitze der Gründerfamilie, ging dann an die Blumensteingruppe über und wurde zu Beginn des Jahres 1931 gleichzeitig mit der Auflösung dieser Gruppe stillgelegt. Aber auf der Grundlage eines genossenschaftlich aufgebauten Industrieunternehmens wurde das Werk wieder in Gang gebracht. Seit mehr als zwei Jahren gibt es wieder etwa 300 Arbeitern und Angestellten Lohn und Brot. Das Experiment ist geglückt.

Die Notgemeinschaft. Nach der Stilllegung des Werkes durch die Blumensteingruppe bildete sich eine Notgemeinschaft. Sie wurde unter der Rechtsform einer «eingetragenen Genossenschaft mit beschränkter Haftung» ins Leben gerufen, und es beteiligten sich an ihr nicht nur die Lieferanten, die Kunden und eine Anzahl Ratinger Bürger, sondern auch die Werksangehörigen. Den Aussenstehenden fiel die Aufgabe zu, durch kurzfristige Einzahlungen in erster Linie die für den Anfang erforderlichen Gelder aufzubringen, während die Werksbelegschaft durch eine 25prozentige Lohneinbehaltung ihre Anteile einzuzahlen hatte, sofern sie nicht Ersparnisse sofort zur Verfügung stellen konnte. Die Finanzierung hat sich auf diese Weise ohne Inanspruchnahme von Krediten oder öffentlichen Mitteln auf klarer Grundlage durchführen lassen, wenn auch nicht ohne Mühe und Sorge seitens der Leitung des Unternehmens.

Die Satzungen der Genossenschaft. Für die aus der Notgemeinschaft herausgewachsene Genossenschaft ist in der Hauptsache das Musterstatut für gewerbliche Genossenschaften in Anwendung gebracht worden. Es sind zwei Vorstandsmitglieder vorhanden und eine nicht begrenzte Zahl von Aufsichtsräten. Sie beläuft sich zurzeit auf sieben, wovon vier Werksangehörige sind. Vorstand und Aufsichtsrat beschliessen gemeinsam über die Lohn- und Arbeitsbedingungen des Betriebes. Die Anwendung von Tarifverträgen ist ausgeschlossen.

Fünf Prozent Dividende. Der Geschäftsanteil beläuft sich auf 500 M, ebenso die Haftsumme. Die Höchstzahl der zulässigen Anteile ist zehn. Jedes Mitglied hat in der Generalversammlung eine Stimme. Beschlüsse werden mit einfacher Mehrheit gefasst, doch ist für Satzungsänderungen, Amtsenthebungen und Auflösung eine Mehrheit von drei Vierteln aller Mitglieder erforderlich. Die Generalversammlung beschliesst über die Verteilung von Gewinn und Verlust. Die Verrechnung erfolgt im Verhältnis der Geschäftsguthaben. Mindestens 25 % des Reingewinns sind der Reserve zuzuführen. Im Geschäftsjahr 1932/1933 wurde eine Dividende von 5 % verteilt.

Sparzwang. Eine besondere Regelung, die in den beteiligten Kreisen lebhaft begrüsst wurde, ist für die in dem Werk beschäftigten «Nichtgenossen» — das sind die Minderjährigen und Anwärter — getroffen worden. Sie entbehren, da sie in das Genossenschaftsregister nicht eingetragen werden können, des Stimmrechts. Durch die Satzungen der Genossenschaft sind sie dennoch in geldlicher und auch in arbeitsrechtlicher Beziehung den Genossen gleichgestellt. Sie erhalten ihre Lohneinbehaltungen auf einer Sparkarte gutgeschrieben.

Welcher Betrag wird einbehalten? Da es sich bei diesem gelungenen Versuch, ein Industrieunternehmen auf genossenschaftlicher Grundlage in engster Verbindung mit den Werksangehörigen zu führen, um einen völlig neuen Weg der Finanzierung und Aufrechterhaltung eines Unternehmens handelt, interessieren auch die einzelnen Beträge, die auch heute noch ständig vom Lohn einbehalten werden. Sie waren am Anfang höher als heute (25%). Aber mit der Entwicklung des Unternehmens und mit dem Anwachsen der Geschäftsguthaben und der Spargelder konnte der Einbehaltungsprozentsatz schrittweise abgebaut werden. Er beträgt heute für länger Beschäftigte nur noch 5%, für neu Hinzukommende 15%, und eine Anzahl von Gefolgschaftsmitgliedern hat ihren Geschäftsanteil bereits aufgefüllt.

Richtungweisende Werksverbundenheit. Der Sparzwang ist zweifellos ein gutes Erziehungsmittel und stellt in Verbindung mit der genossenschaftlichen Form einen im vorliegenden Fall durchaus gelungenen Versuch dar, die Werksgemeinschaft zu vertiefen und die Frage der Gewinn- sowie der Risikobeteiligung der Gefolgschaft zu lösen.»

## Volkswirtschaft

### Grosshandelsleistungen und Grosshandelskosten in Deutschland.

Die Umsätze des deutschen Grosshandels sind seit etwa einem Jahr nicht mehr gesunken, zum Teil schon wieder nennenswert gestiegen. Nach der Entwicklung der Einzelhandelsumsätze konnte man diesen Umschwung erwarten. Dagegen bestand noch keine Klarheit darüber, in welcher inneren Verfassung sich der Grosshandel bei Krisenende befand. Die Wirtschaftskrise bedeutete für ihn mehr als nur einen allgemeinen Umsatzrückgang. Wie stets in Krisenzeiten wurde seine Stellung als solche angegriffen; als Zwischenglied der Warenverteilung war er den Ausschaltungsbestrebungen der Lieferanten und Abnehmer ausgesetzt. Die Umsatzsteuer, die gerade in schwerer Krisenzeit noch erhöht wurde, begünstigte zudem die Ausschaltung von Handelsgliedern, auch wenn an und für sich die längere Handelskette durchaus keine Verteuerung der Ware bedeutet hatte. Als wichtiger Lagerhalter für den Einzelhandel erlitt der Grosshandel Wertverluste aus den ständigen Preissenkungen; als Bankier seiner Abnehmer bekam er jede Verschlechterung in deren Wirtschaftslage durch Zahlungsausfälle zu spüren.

Wie der Grosshandel den Kampf gegen diese Schwierigkeiten bestanden hat, sucht die Forschungsstelle für den Handel beim RKW in ihrer neuesten Veröffentlichung*) darzustellen. Dabei ergibt sich ein Einblick in die Arbeitsweise des Grosshandels, der um so aufschlussreicher ist, als die Grosshandelstätigkeit sich im allgemeinen für den Aussenstehenden fast unvermerkt abspielt und von der besser bekannten Tätigkeit des Einzelhandels wesentlich verschieden ist.

Wesentlich grössere Warenmengen werden bei jedem Kaufabschluss bewegt, wenn auch vielfach die Auftragsgrösse überschätzt wer-

*) FfH-Mitteilungen, V. Jahrgang, Nr. 2/3 vom 10. Juli 1934: «Die innerbetriebliche Entwicklung des deutschen Grosshandels bis Anfang 1934».

den dürfte. Posten von durchschnittlich 20.— RM. werden im Süsswarengrosshandel abgesetzt, 35.— RM. beträgt der Wert jeder Lieferung im Tabakwarengrosshandel, knapp 50.— RM. im Nahrungsmittelgrosshandel. Auch bei anderen Waren kauft der Abnehmer des Grosshandels im Durchschnitt Posten zwischen 25.— und 50.— RM. auf einmal.

Jeder Kaufabschluss verursacht ungleich grössere Arbeit als im Einzelhandel. Der Kunde wird in der Regel bei fast jeder Bestellung von einem Reisenden besucht; nicht jeder Besuch bringt indes einen Auftrag. Warenzustellung, Rechnungserteilung, Verbuchung, Kontrolle des Zahlungseingangs und oft noch Mahnungen erfordern viel Zeitaufwand, mehr als im Einzelhandel zur Bedienung eines Kunden erforderlich ist.

Selbst im einfachsten Fall, beim Tabakwarengrosshandel, erfordert die vollständige Erledigung eines Auftrages zwei Arbeitsstunden, die sich meist über mehrere Wochen erstrecken und an denen 5 bis 6 Personen beteiligt sein können. Schon im Nahrungsmittelgrosshandel mit seinem umfangreicheren Sortiment ist der erforderliche Zeitaufwand höher; in anderen Handelszweigen steigt er wegen der grösseren Zahl der Einzelposten je Auftrag (Kurzwaren!) oder der längeren Aufenthalts- und Wegdauer des Reisenden bei jedem Besuch (Uhren, Herrenstoffe) auf 5 bis 7 Stunden.

Diese Unterschiede im Zeitaufwand kommen in der unterschiedlichen Kostenbelastung der einzelnen Grosshandelszweige zum Ausdruck. Je geringer der Aufwand für die Erledigung eines Auftrages, desto niedriger ist die prozentuale Kostenbelastung. Die Nahrungsmittel- und Tabakwarengrosshandlungen kommen mit Kosten von 10 bis 11 % vom Umsatz aus. Der Tuch-, Kurzwaren- und Uhrengrosshandel mit seinem 2- bis 3-fachen Zeitaufwand für die Erledigung eines Auftrags hat entsprechend die 2- bis 3-fache Kostenbelastung (25 bis 30 % vom Umsatz).

Noch andere Ursachen tragen zu diesen Unterschieden bei, insbesondere der Anteil der Umsätze, der das Lager berührt, der Umfang der Lagerhaltung und — meist damit zusammenhängend — das Ausmass der Kreditgewährung. Die Grosshandelszweige mit langsamem Lagerumschlag haben Einzelhändler mit noch langsamerem als Abnehmer; bevor aber der Einzelhändler seine Ware nicht verkauft hat, kann in vielen Fällen — gerade seit der Wirtschaftskrise — der Grosshändler keine Zahlung erwarten.

Dennoch ist die angegebene Kostenhöhe zum Teil erst ein Ergebnis der Wirtschaftskrise. Der ständige Umsatzrückgang seit 1930 brachte kaum eine Verminderung des Geschäftsumfanges mit sich. Jeder Kunde musste nach wie vor besucht werden, er erteilte auch meist nicht weniger Aufträge, sondern kleinere Aufträge als früher. Die Durchschnittsgrösse der Aufträge, die der Grosshandelsreisende erhielt, sank seit 1930 um ein Drittel oder mehr. Selbst wenn gewisse zusätzliche Leistungen («service») eingeschränkt werden konnten, verursachte im ganzen der kleine Auftrag kaum weniger Arbeit als einst der grosse.

Trotz dieser Entwicklung ist dem Grosshandel während der letzten drei Jahre eine erstaunliche Anpassung der Kosten gelungen. Die Kosten des einzelnen Auftrages konnten in Grosshandelszweigen mit hohem wie mit niedrigem Aufwand je Auftrag seit 1930 um nahezu ein Drittel vermindert werden: Im Tuch- und Uhrengrosshandel von 18.— RM. auf 10.— bis 13.— RM., im Süsswarengrosshandel von 5,20 RM. auf 3,50 RM. Unter diesem Betrag war auch 1933 in keinem Grosshandelszweig ein Auftrag zu erledigen. Da die Auftragsgrösse schneller sank als die Kosten je Auftrag, wuchs dennoch die prozentuale Kostenbelastung seit 1930 fast allgemein. Dringlichste Aufgabe der Krisenüberwindung wird es sein, diese anormale Höhe der Kosten bei steigendem Umsatz wieder zu beseitigen.

In allen Handelszweigen hatten 1933 die grösseren, aber nicht die ganz grossen Betriebe, die niedrigste Kostenbelastung. Zum Teil mag dieser Kostenvorteil auf Unterschieden im Abnehmerkreis beruhen, zum Teil aber auf der mit steigender Betriebsgrösse — genau wie im Einzelhandel — besseren Ausnutzung aller Betriebseinrichtungen. Der grössere Betrieb kommt mit geringerer Lagerhaltung aus, er kann vor allem sein Personal besser ausnutzen. Daher ist nicht selten die Umsatzleistung je Kopf bei der günstigsten Betriebsgrösse um die Hälfte höher als bei der kleinsten.

## Kurze Wirtschafts-Nachrichten

**P. T. T. im ersten Halbjahr 1934.** Der Betriebsüberschuss der Postverwaltung beläuft sich auf 6,9 Millionen, was zur Bezahlung sämtlicher Zinsen und Amortisationen reicht. Was die Post dieses Jahr noch verdient, ist also Reingewinn. Der Ueberschuss bei Telegraph und Telephon ergibt 27,2 Millionen. Der vorläufige Reingewinn beträgt 4 Millionen Franken.

**Strukturwandlung der Schweizer Bevölkerung.** C. Brüschweiler, Direktor des Eidg. Statist. Amtes, beleuchtete in einem Vortrag den Strukturwandel, der sich im Zusammenhang mit der kapitalistischen und technischen Intensivierung unserer Wirtschaft, mit ihrer Industrialisierung und Kommerzialisierung als Verstädterung der Bevölkerung kundgibt. Er stellt fest, dass seit dem Jahre 1850 von sämtlichen 3000 schweizerischen Gemeinden nicht weniger als 1300 an Bevölkerung eingebüsst haben; auf ihrem Siedlungsgebiet, das zwei Fünftel des schweizerischen Terrains umfasst, ist die Bevölkerung in den letzten 80 Jahren von 800,000 auf 660,000 zurückgegangen, während sie im übrigen Teil des Landes von 1,6 auf 3,4 Millionen stieg. Dieses Zusammenrücken der Bevölkerung geschah im Tempo der wirtschaftlichen Entwicklung der letzten vier Jahrzehnte. Die Städte und städtischen Agglomerationen, die heute mehr als 10,000 Einwohner zählen, beherbergten vor 80 Jahren nur 370,000 Menschen, während sie heute 1,5 Millionen Einwohner zählen. Ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung ist von 15 auf 36 Prozent gestiegen. Sollte diese Urbanisierung im Tempo der letzten dreissig Jahre weitergehen, so würde in abermals dreissig Jahren jeder zweite Einwohner der Schweiz in Städten oder städtischen Agglomerationen wohnen. Neben örtlichen Verschiebungen verursacht die Wirtschaft auch innere Strukturwandlungen der Bevölkerung, u. a. Verjüngung der städtischen Bevölkerung, Veralterung in den Wegzugsgebieten.

**Die Getränkesteuer.** Die Schweizerische Landeskonferenz für soziale Arbeit hielt am 6. Juli in

Zürich eine Sitzung ab, die der Besprechung der Vorarbeiten für eine eidgen. Getränkesteuer gewidmet war. In deren Verlauf beschloss sie, dem Vorsteher des eidgenössischen Finanzdepartements und den Mitgliedern der zuständigen parlamentarischen Kommissionen folgende Resolution einzureichen:

«Die Schweizerische Landeskonferenz für soziale Arbeit, ein die bedeutendsten schweizerischen Organisationen der öffentlichen und privaten Wohlfahrtspflege umfassender Spitzenverband, durchdrungen vom Gefühl der Verantwortung gegenüber der Volksgemeinschaft, erblickt in der bisher in der Öffentlichkeit bekanntgewordenen Ausgestaltung der Vorlage für eine eidgenössische Getränkesteuer eine Gefahr für das sittliche Wohl des Schweizervolkes, sowie eine Verletzung des Grundsatzes der Gerechtigkeit und empfiehlt deshalb den zuständigen Behörden folgende Postulate zur Nachachtung:

1. Die alkoholfreien Getränke sollen unter keinen Umständen stärker, sondern womöglich geringer belastet werden als die alkoholhaltigen.
2. Die Belastung der einzelnen Getränkegattungen soll sich nach ihrer Tragfähigkeit richten.
3. Die Erzeugnisse unseres einheimischen Bodens sollen im Sinne des Bundesbeschlusses vom 3. Oktober 1933 mit gebührender Schonung behandelt werden.»

## Aus der Praxis

### Die Bedienung der Mitglieder.

Das Wichtigste unseres Verkaufspersonals ist, die Mitglieder fachmännisch zu bedienen. Dazu gehört in erster Linie, sich dem Charakter des Mitgliedes in zurückhaltender Weise anzupassen unter Zuhilfenahme der Warenkenntnisse. Unsere Mitglieder setzen sich aus verschiedenen Berufsschichten zusammen. Alle diese Leute wollen eine zufriedenstellende und ansprechende Bedienung; es ist letzten Endes auch ihr billiges Recht. Deshalb ist unter allen Umständen darauf zu achten, dass jeder Wunsch des Mitgliedes Berücksichtigung findet. Mag es auch dem Bedienungspersonal in manchen Fällen unbequem sein oder als unsinnig erscheinen, dann ist trotzdem nach Möglichkeit dem Willen des Kunden zu entsprechen. Es kommt hier darauf an, dass die Verkäuferin oder der Verkäufer in gewandter Weise den Willen des Mitgliedes erfüllt. Man kann vielfach beobachten, dass das Personal die Mitglieder ganz interessenlos abfertigt und nicht bemüht ist, sie befriedigt aus dem Laden treten zu lassen. Hier liegen oft irgendwelche Dinge persönlicher Art vor, die dem Mitglied gegenüber hemmend im Wege stehen. So etwas darf man bei der Bedienung nicht durchblicken lassen. Der gute Verkäufer überbrückt alles, mag es noch so schwer sein. Es liegt in seinem Hauptinteresse, seinen Posten ganz auszufüllen, durch gleiche Bedienung sich immer mehr die Gunst des Mitgliedes zu erwerben und so seinen ganzen Bedarf zu erfassen. Wenn auch die Genossenschaft kräftig mithilft, so steht immer in erster Linie die gute und freundliche Bedienung im Vordergrund. Es hat schon manches Verkaufspersonal durch schlechte Bedienung der Entwicklung der Verkaufsstellen geschadet.

Es ist doch schön, im Interesse einer so grossen Genossenschaftsfamilie als Verkäufer oder Verkäuferin zu wirken. Da kann man z. B. immer und immer wieder die Mitglieder auf die gute Sache der Selbsthilfe, die durch die Genossenschaft gepflegt wird, hinweisen. Ja, man kann sogar einen gewissen Stolz der Mitglieder wecken, wenn man daran erinnert, dass die schöne Einrichtung von dem Geld und dem eisernen Willen der Genossen errichtet wurde und immer weiter ausgebaut wird. Es ist doch alles Eigentum des eingetragenen Genossen. Die ganze Einrichtung der Genossenschaft, wozu sie da ist und was sie bedeutet, muss immer wieder von dem Verkaufspersonal erläutert und gelehrt werden.

Das Verkaufspersonal muss sich folgendes zu eigen machen: Anpassungsvermögen, Sauberkeit, Korrektheit und Warenkenntnis. Wenn diese Eigenschaften miteinander gepaart sind, dann ist bestimmt ein dauernder Erfolg zu erwarten.

Aus dem früher erschienenen Gepag-Boten, Köln.

### Zuerst die Mitglieder.

Am Montag ist in der Verteilungsstelle viel zu tun. Es wird reinegemacht, das Personal ist fleissig beim Putzen und Schrubben. Da betritt eine Frau den Laden. Sofort nimmt sich eine Verkäuferin ihrer an. Während sie bedient, treten noch zwei Mitglieder herein. Nun gehören zum Verteilungspersonal noch zwei Verkäuferinnen, die sich jedoch in ihrer Arbeit durchaus nicht stören lassen. Zunächst warten die Frauen geduldig, bis schliesslich einer von ihnen die Sache zu lange dauert. Ärgerlich erkundigt sie sich: «Hilft hier denn niemand beim Bedienen? Unsere Zeit ist kostbar.» Erst jetzt kümmert sich auch eine andere Verkäuferin um die wartenden Mitglieder, aber man merkt es ihr an, dass sie sich nur ungern in ihrer Arbeit stören liess.

Wenn derartige Vorkommnisse sich in dieser Verteilungsstelle öfter wiederholen sollten, wird die Geschäftsleitung dort sehr bald einen erheblichen Umsatzrückgang feststellen müssen. Die Mitglieder ärgern sich nämlich nicht nur darüber, dass sie warten müssen, während sich das Personal mit anderen Dingen beschäftigt, sie empfinden das Verhalten der Angestellten als Missachtung. Allzu leicht sind viele dann geneigt, ihren Bedarf in anderen Läden zu decken, in denen vielleicht grösserer Wert auf höfliche Bedienung gelegt wird.

Es kann deshalb nicht oft genug wiederholt werden: Die sorgfältige Erledigung der Nebenarbeiten in der Verteilungsstelle ist wichtig, aber — zuerst kommen die Mitglieder!

Die Genossenschaftliche Verteilungsstelle, Hamburg.

## Landwirtschaftl. Genossenschaftswesen

### Die Genossenschaft und ihre grossen Aufgaben in der Landwirtschaft.

Dass sich der Bauer Vorschriften und Preisvereinbarungen, selbst wenn er sie selber vorschlägt und beschliessen hilft, nicht gern fügt, ist leider eine alte Tatsache; da wesentlichen Wandel zu schaffen, wird aber bis in einigen Jahren kaum mehr zu umgehen sein.... Diese conditio sine qua non dem Bauer in allen möglichen Variationen, durch die Presse, durch Vorträge, durch Betriebsberater, an Beispielen usf. während Jahren nun beizubringen, wird erste Aufgabe der Genossenschaft werden müssen. Was ausserdem in der Ausbildung geeigneter kaufmännisch eingestellter Beamter, der Bereitstellung der Mittel usw. noch zu leisten ist, kann an dieser Stelle nicht alles aufgezählt werden. Wir sehen jedoch daraus, dass bei der Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Selbsthilfe der Landwirtschaft kaum auf den «Rückzug in den Betrieb» abgestellt werden kann; das Schwergewicht der Erzeugnisverwertung liegt nach wie vor beim Markt. Dieser aber muss erobert werden, und zwar durch genossenschaftliche Anpassung einerseits und durch eine gewaltige innere Umstellung des Bauers anderseits.

Die neue grosse Aufgabe des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens der nächsten Jahrzehnte ist die Absatzreform! — N. Z. Z.

## Bibliographie

**Dr. Reinhold Henzler. Erneuerung des deutschen Genossenschaftswesens.** Verlag für Wirtschaft und Arbeit Kurt Masurat, Berlin W 62, 1934. 40 Seiten.

Die vorliegende neue Broschüre von Dr. R. Henzler besteht teilweise aus alten und teilweise aus neuen Artikeln, die trotz der verschiedenen Titel in innerem Zusammenhang miteinander stehen und trotz ihres theoretischen Charakters für die Praktiker bestimmt sind.

Die genannte Broschüre enthält folgende Artikel: «Gefahrvolle Genossenschaftsentwicklung», «Die Mission von Vorstand und Aufsichtsrat», «Genossenschaftlicher Nachwuchs und genossenschaftliches Erziehungsideal», «Genossenschaftliche Ideen regieren die Stunde», «Genossenschaft heisst Zusammenarbeit», «Die Konkurrenz unter Genossenschaften», «Nutzen und Wert der Genossenschaft», «Der Führergedanke im deutschen Genossenschaftswesen».

In dem ersten von den genannten Artikeln stellt der Verfasser die Tatsache fest, dass in der Krisenzeit die grossen gewerblichen Kreditgenossenschaften im Durchschnitt unter dem Rückzug von Einlagen mehr zu leiden haben als die ländlichen Spar- und Darlehenskassen. Die Leitung einer ländlichen Spar- und Darlehenskasse kann die Spareinleger in ganz anderer, persönlicherer und intensiverer Weise beeinflussen, als dies der Leitung einer grossen Kreditgenossenschaft möglich ist.

In dem Artikel über genossenschaftlichen Nachwuchs und genossenschaftliches Erziehungsideal geht der Verfasser von einem Zitat aus dem Bericht einer Genossenschaftszentrale aus, das folgendermassen lautet: «Aufgelöst wurde ferner die Genossenschaft..., deren Auflösung auf Mangel an Nachwuchs zurückzuführen ist». Weiter konstatiert er, dass auch im allgemeinen dort, wo Genossenschaften zusammengebrochen waren, die Ursache nicht im Genossenschaftsgedanken, sondern in den zur Leitung von Genossenschaften bestellten Persönlichkeiten lag. Weiter behauptet Dr. Henzler mit Recht, dass das Genossenschaftswesen keine halben, sondern ganze Menschen, Charaktere, die sich und ihrer Aufgabe in jedem Augenblick ihres Lebens treubleiben, braucht, und bekräftigt seine Ausführungen mit einem schönen Gleichnis aus Ch. Gide: «Ein Schiffsjunge bestieg zum ersten Male die Strickleiter zum grossen Mast; er sah auf seine Füsse und löste sie nicht eher von der Stufe, als bis er sich versichert hatte, wohin er den anderen setzte. Da erfasste ihn zuguterletzt dennoch der Schwindel, und er drohte zu stürzen. Er wollte sich gerade fallen lassen, als der Kapitän sein Sprachrohr nahm und ihm zurief: Sieh nach oben, dann fällst du nicht! — Darum sage ich allen Genossenschaftern: seht nach oben, dann werdet ihr nicht fallen. — Die Genossenschaft ist nicht nur ein Schild, sie ist ein Leitstern.» In dem letzten Artikel kommt Dr. R. Henzler zu dem richtigen Schluss, dass im Mittelpunkt des Genossenschaftswesens stets die Menschen stehen und deshalb eine Erneuerung der Genossenschaften immer zuerst eine geistige Erneuerung der Genossenschafter ist; sie ist nicht, wie viele meinen, in der Hauptsache ein Problem der Betriebsorganisation, sondern eine Erziehungsfrage.

Wir empfehlen die inhaltsreiche und schöngeschriebene Broschüre von Dr. Henzler den Lesern; sie wirkt anregend und spornt zur Tätigkeit an. Prof. Dr. V. Totomianz.

### Eingelaufene Schriften.

**Meier, Dr. Wilhelm:** Zur Finanzlage der Schweizerischen Bundesbahnen. Entpolitisierung der Bundesbahnen.

**Zürcher Handelskammer.** Freigeld — Freiland? Zeitgemässe Ablehnung von Lehre und Agitation. 19 S.

**Raffinerie & Sucrerie du Grand-Pont.** Bilan et Rapports, présentés par le Conseil d'administration et le Collège des commissaires à l'assemblée générale ordinaire du 6 août 1934.

**Société électrique d'Aubonne, Chemin de fer électrique Allaman-Aubonne-Gimel.** 38me Rapport du Conseil d'administration, présenté à l'Assemblée générale des actionnaires sur les comptes et la gestion pendant la 38ème année d'exploitation au 31 décembre 1933. 16 S.

**Bundesrat, Departement des Innern.** Bericht über seine Geschäftsführung im Jahre 1933. 40 S.

**Bayrische Warenvermittlung landwirtschaftlicher Genossenschaften A.-G. München.** Geschäftsbericht pro 1933. 14 S.

**Verband schweiz. Spezereihändler.** 34. Jahresbericht vom 1. Juni 1933 bis 31. Mai 1934. 44 S.

**Statistisches Staatsamt.** Statistisches Handbuch der Cechoslovakischen Republik IV. 488 S.

**Eidgen. Volkswirtschaftsdepartement.** Berichte der eidgen. Fabrikinspektoren über ihre Amtstätigkeit im Jahre 1933. 145 S.

**Basler Handels- und Industrieverein.** 58. Jahresbericht der Basler Handelskammer über das Jahr 1933. 258 S.

**Süddeutsche Zucker-Aktiengesellschaft Mannheim.** Bericht über das Geschäftsjahr 1933/34 für die 9. ordentliche Generalversammlung.

**Zürcher Handelskammer.** Bericht über das Jahr 1933.

## Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt

### Angebot.

Junge, seriöse Tochter, welche eine Lehrzeit als **Verkäuferin** in einem Gemischtwaren-Konsum mit Erfolg absolviert hat, sucht Stelle als Verkäuferin in einer Genossenschaft. Offerten erbeten unter Chiffre D. F. 121 an den V. S. K. 2.

### Nachfrage.

Die Konsumgenossenschaft Bern sucht eine in der Lebensmittelbranche kundige Verkäuferin (ledig) für eine Landablage in der Nähe der Stadt, mit Uebernahme einer Einzimmerwohnung mit Küche. Nur eine zur selbständigen Führung einer Ablage geeignete Bewerberin kommt in Betracht. Anmeldungen mit Zeugnisabschriften und Referenzen erbeten an die Verwaltung der K. G. Bern.

Der Genossenschafter in Basel speist im genossenschaftlichen alkoholfreien

**Restaurant Pomeranze**

Steinenvorstadt 24

Menu von Fr. 1.60 an / Reiche Speisekarte / Gemütliche Aufenthaltsräume im 1. und 2. Stock. Sitzungszimmer.

**Allgemeiner Consumverein beider Basel**

**DRUCKSACHEN**

aller Art wie:

**Briefbogen und Kuverte**
**Formulare**
**Lieferscheine**
**Einkaufsbüchlein**
**Anteilscheine**
**Obligationen**
**Reglemente, Statuten**
**Jahresberichte etc.**

**liefert in gefälliger Ausführung**

**BUCHDRUCKEREI V. S. K. BASEL**

Redaktionsschluss: 2. August 1934.

Buchdruckerei des Verband. schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel